تقييم المجهود التنظيري للبنوك الإسلامية والحاجة إلى مقاربة جديدة على ضوء ثلاثة عقود من التجربة الميدانية وأثر العولمة المالية على الصناعة المصرفية

الدكتور محمد بوجـــلال

أستاذ التعليم العالي

كلية العلوم الاقتصاديـــة وعلوم التسييـــــر

جامعة فرحات عباس – سطيــف – الجزائـــــر

المستخلص: لا أحد يستطيع أن ينفي التطور الهائل الذي حققته الصيرفة الإسلامية منـــذ بدايتها في السبعينات من القرن الماضي. ولتقديم البديل للمعاملات المصرفية التقليدية التي تقوم على أساس الفائدة (أخذاً وعطاءً) المحرمة لدى الفقهاء المعاصرين والمجامع الفقهية في كافة أرجاء العالم الإسلامي - باستثناء طبعا أقلية شاذة لا يعتد برأيها- تبنت البنوك الإسلامية شعار "**المشاركة في الأرباح والخسائر**"امتثالا للقاعدة الفقهية "**المغنم بـــالمغرم**" حتى إن بعض الاقتصاديين الإسلاميين من يسمي هذه المصارف ببنوك المشاركة، ومنهم من نعتها ببنوك المضاربة وهما بالطبع عقدان تجيزهما الشريعة الإسلامية.

ولكن وبعد مرور ثلاثة عقود من التجربة، ما هو الدرس المستخلص وما مـــدى مطابقة واقع المصارف الإسلامية مع الوعاء التنظيري الذي قامت على أساسه ومن أجله؟

معظم الاقتصاديين الإسلاميين يتفقون في توجيه النقد إلى البنوك الإسلامية القائمة أنها لم تستطع الانتقال من مرحلة ما أسميه "**الهامش المعلوم**" إلى مرحلة "**المشاركة في الأرباح والخسائر**" امتثالاً للشعار الذي نادت به عند نشأتها. هذه المفارقة بين النظريـــة والتطبيق دفعتنا إلى البحث عن أسباب التباين هذا، ولقد خلصنا بعد تفكير طويـــل إلـــى بعض الحقائق تتطلب منا **إعادة صياغة نظرية المصارف الإسلامية** و**إعادة تعريف البنك الإسلامي** بتحديد شكل ونوع النسيج المؤسسي الذي نريده للمؤسسة المالية الإسلامية.

ولهذا تتضمن ورقة البحث هذه محاولة علمية جادة في تقديرنا لإعادة صياغة نظريـــة البنوك الإسلامية صياغة تأخذ بعين الاعتبار الانجازات التي حققتها التجربة والقصور الـــذي سجله المجهود التنظيري منذ منتصف السبعينات وبداية الثمانينات من القرن الماضي وقد أكون واحدا من هؤلاء المقصرين.

أخيراً وعلى ضوء استفحال ظاهرة العولمة المالية وانعكاساتها الخطيـــرة علـــى الوظائف التقليدية للصناعة المصرفية بشكل عام، فإننا سنحاول استقراء الدور المنتظـــر للصناعة المصرفية الإسلامية على ضوء التحديات الجديدة حتى لا يكـــون موقفنـــا "رد الفعل" وإنما "الفعل".

تقديم:

بعد مرور ثلاث عقود كاملة على التجربة المصرفية الإسلامية ودخولها في عقدها الرابع، لا تزال تحظى بفضول واهتمام الاقتصاديين والمتخصصين في الصيرفة سواء على مستوى العالم الإسلامي أو داخل الأوساط الأكاديمية والدوائر المهنية على مستوى القارات الخمس. فعدد الرسائل الجامعية والأبحاث الأكاديمية المنشورة في المجلات العلمية يتزايد يوما بعد يوم، بل أن موضوع الصيرفة الإسلامية أصبح يدرّس لطلبة الدراسات العليا في العديد من الجامعات العالمية(١). إن الهدف المتوخى من خلال هذا البحث ليس دراسة وتقييم إنجازات التجربة المصرفية الإسلامية على اعتبار أن عدداً كبيراً من الاقتصاديين والمتخصصين قد قاموا بهذا الجهد(٢).

إن بحثنا هذا يتدرج ضمن محاولة أكاديمية للارتقاء بنظرية البنوك الإسلامية وتحسينها على ضوء الثلاثة عقود من التجربة على أرض الواقع. إن المتتبع لهذه التجربة يلاحظ إخفاق المصارف الإسلامية في تجسيد مبدأ المشاركة في الربح والخسارة الذي نادى به معظم الاقتصاديين الإسلاميين كبديل للمعاملات المصرفية التقليدية القائمة على الفائدة المحرمة لدى الفقهاء المعاصرين -باستثناء طبعا أقلية شاذة لا يعتد برأيها-. إن إخفاق البنوك الإسلامية في الانتقال من مرحلة ما أسميه "الهامش المعلوم" (mark-up phase) إلى مرحلة "المشاركة في الأرباح والخسائر" (profit & loss sharing phase) يفرض علينا طرح التساؤل التالي:

هل هناك تقصير من جانب المصارف الإسلامية للامتثال لمبدأ المشاركة في الربح والخسارة أم هناك خلل على المستوى التنظيري لهذه المؤسسات المالية الإسلامية يحتاج إلى مراجعة ومعالجة وترشيد للعمل المصرفي الإسلامي ؟

نأمل أن نكون من خلال بحثنا هذا قد قمنا بمساهمة في إيجاد حل لهذه الإشكالية التي لازمت البنوك الإسلامية منذ نشأتها إلى يومنا هذا. إن بداية الطريق لمعالجة هذا الموضوع الشائك يقتضي منّا تحديد مفهوم البنك الإسلامي.

---

(١) يمكن أن نذكر على سبيل المثال ما تم على مستوى قسم الصيرفة الدولية بجامعة هريوت-وات (Herriot-Watt university) باسكتلندا حيث أدخلت مادة الصيرفة الإسلامية سنة ١٩٨٢ لطلبة الدراسات العليا وحيث ساهمنا وقتذاك في إعداد المادة العلمية تحت إشراف البروفسور جورج هوم (George Home). ولقد قامت العديد من الجامعات الغربية بخطوات مشابهة منذ ذلك الحين وإلى الآن حيث تقام ندوات وملتقيات دولية تناقش فيها قضايا متنوعة تتعلق بصناعة الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية.

(٢) انظر مثلا: محمد عارف، الصيرفة الإسلامية باللغة الإنجليزية على الموقع:
Mohamed Ariff, "***Islamic Banking***", University of Malaysia, Asian-Pacific Economic Literature, vol. 2, N0. 2, (Septembre 1988), pp. 48-64. http://www.uio.no/~stvhoy11/islbank.html #Référence.

١ - مفهوم البنك الإسلامي

يقول معظم فقهاء الشريعة الإسلامية والمتخصصين في الاقتصاد الإسلامي بحرمة الفائدة المصرفية أخذا وعطاءً، وسواء للأغراض الإنتاجية أو الاستهلاكية. فالبنك التقليدي يقوم بدور الوسيط بين أعوان الفائض التمويلي من جهة ووحدات العجز التمويلي من جهة أخرى، أي أنه يقوم بتعبئة المدخرات في شكل ودائع ليحولها إلى قروض موجهة للمؤسسات والأفراد مستفيدا من الفارق بين سعر الفائدة الدائن وسعر الفائدة المدين[٣].

فالاقتصاديين الإسلاميين الذين قبلوا بدور الوسيط المالي قد اقترحوا بدائل للتعامل بالفائدة، نذكر على سبيل المثال وليس الحصر: محمد عمر شبرا (١٩٨٢)، محمد بوجلال (١٩٨٢) (١٩٩٨)، مجلس الفكر الإسلامي بباكستان (١٩٨٣)، سامي حمود (١٩٨٥)، رفيق المصري (١٩٨٠)، أفطب (١٩٨٦)، عارف (١٩٨٢)، تاج الدين (١٩٨٦)، إقبال وميراخور (١٩٨٧)، قحف (١٩٨٢)، خان (١٩٨٦)، الجارحي (١٩٨٣)، مان (١٩٨٨)، محسن (١٩٨٢)، نينهاوس (١٩٨٣)، شارف (١٩٨٣)، نجاة الله صديقي (١٩٨٢) (١٩٨٣) (١٩٨٨)، عزير(١٩٨٢)، إقبال والجارحي (٢٠٠١)[٤].

فدور الوساطة الذي يقوم به البنك الإسلامي يختلف في نظر هؤلاء الاقتصاديين عن وساطة البنك التقليدي على اعتبار أن الأول يقبل المشاركة في المخاطرة التي تتحملها المشروعات التي يساهم في تمويلها. بهذا المعنى أصبح شعار المشاركة في الربح والخسارة يشكل حجر الأساس الذي يقوم عليه المجهود التنظيري للبنك الإسلامي. ومن أجل ترجمة هذا المبدأ على أرض الواقع، ثم اقتراح صيغ التمويل بالمشاركة والمتمثلة أساسا في عقد المضاربة وعقد المشاركة بتفريعاتهما لتشكل البديل المنشود لمعاملات البنك الربوي. فالعلاقة التي تربط جمهور المودعين بالبنك الإسلامي هي علاقة مضاربة يتم بموجبها مكافأة أصحاب الفائض التمويلي بصفتهم ممولين في نهاية الدورة المالية وكذلك البنك الإسلامي بصفته مضاربا. وفي

---

(٣) تجدر الإشارة أن الفائدة ليست هي المصدر الوحيد لإيرادات البنك التقليدي. فالعمولات التي يحصل عليها البنك نظير ما يقدمه من خدمات لزبائنه (تحويلات، سحوبات، صرف عملات، تأجير الخزائن، الوساطة في البورصة إلخ..) تشكل جزءا كبيرا من الإيرادات المصرفية، ولقد استفحلت هذه الظاهرة في خلال عقد التسعينيات من القرن الماضي الذي تميز بانخفاض كبير في أسعار الفائدة المصرفية الأمر الذي دفع بالبنوك للتركيز على العمولات لتعزيز مراكزها المالية. ولكن حسبنا في هذا البحث أن نركز اهتمامنا على التعامل بالفائدة الذي يشكل جوهر الاختلاف بين نشاط البنك الإسلامي من جهة ونشاط البنك التقليدي من جهة أخرى.

(٤) هذه ليست بقائمة حصرية، فحجم الكتابات عن البنوك الإسلامية كبير ومتجدد. ولقد ذكرنا هذه الأسماء على سبيل المثال لا الحصر، مع الإشارة أن القائمة تضم أسماء لعمالقة في الفكر الاقتصادي الإسلامي المعاصر من أمثال شبرا وصديقي ورفيق المصري ومنذر قحف.

علاقة هذا الأخير مع أصحاب العجز التمويلي يتحول دور البنك إلى ممول (أورب مال) بينما تلعب المؤسسات الممولة دور المضارب أو الشريك حسب طبيعة العقد المبرم مع البنك.

وفي كل الحالات لا يمكن الحديث عن مكافأة محسوبة مسبقا كمبلغ مقطوع كما هو الحال مع البنوك التقليدية. هذا ما قال به معظم الاقتصاديين الإسلاميين عند قيامهم بتطوير نظرية البنوك الإسلامية. لكن ماذا حدث في الواقع؟

٢ - واقع البنوك الإسلامية

بعد ثلاثة عقود من العمل المصرفي الإسلامي في الميدان، يمكن القول أن المؤسسات المالية الإسلامية أصبحت حقيقة قائمة وأنها وُجِدت لتبقى وإنها أضحت تسجل معدلات نمو تقارب نسبة (١٥٪) سنويا وأنها متواجدة في أكثر من ٧٥ دولة في العالم وأن عددها يقارب ٣٠٠ مؤسسة وأنها تتربع على أصول مالية تفوق ٣٠٠ مليار دولار، وأن العديد من البنوك العالمية قامت بفتح نوافذ للخدمات المالية الإسلامية[٥].

وبالنظر إلى التوزيع الجغرافي فإن منطقتي جنوب وجنوب شرق آسيا تتواجد بهما قرابة نصف المؤسسات المالية الإسلامية، إلا أن منطقة الشرق الأوسط ودول الخليج تستحوذ على حوالي (٧٣%) من النشاط المصرفي الإسلامي[٦].

وللتدليل على نجاح البنوك الإسلامية أورد أحد الملاحظين الغربيين المتخصصين ما يلي: «إن إقبال العديد من البنوك التقليدية على توفير خدمات مصرفية إسلامية لزبائنها لهو دليل قاطع على نجاح البنوك الإسلامية»[٧].

هذا ويلاحظ أنه في الوقت الذي تقوم فيه البنوك الإسلامية بإدارة ما يقارب ٣٠٠ مليار دولار فإن شبابيك الخدمات المصرفية الإسلامية المتواجدة على مستوى البنوك التقليدية استطاعت جلب حوالي 200 مليار دولار[٨] وأصبحت تشكل منافسا قويا يفرض على المصارف الإسلامية التقليدية تطوير عملياتها وأساليب تعاملها مع زبائنها.

---

(٥) انظر: La finance islamique,Vernimmen, lettre No. 51 , October 2006.

(٦) Jarhi, Mabid & Munawar Iqbal, *Islamic Banking: Answers to some frequently asked questions*, occasional paper, No. 4, IRTI, IDB, Jeddah, 2001.

(٧) Wilson, Rodney (ed.) (1990), *Islamic Financial Markets*, London: Routledge.
_______________ (1992), *Islamic Banking and Finance*, in the Middle East and North Africa, 32è éd., Londres: Europa Publications.

(٨) انظر: *Islamic financial Services Industry Development: A ten-year framework & strategies*, Policy Dialogue Paper No.1, Islamic Research & Training institute, Islamic Development bank, Jeddah, May 2007.

١,٢ – ما هو الدرس الذي يمكن استخلاصه من تجربة البنوك الإسلامية؟

بالرغم من هذا النجاح الكبير للبنوك الإسلامية من حيث الانتشار والاختراق الهادئ والمتنامي لأسواق الصيرفة على المستوى المحلي والدولي، إلا أنها لم تستطع تحقيق نفس النجاح في ترجمة مبدأ المشاركة في الربح والخسارة على أرض الواقع. فاللجوء إلى استعمال صيغ الهامش المعلوم أصبح يشكل السمة الأساسية لنشاط المصارف الإسلامية على حساب صيغ المشاركة، ولعل السبب في ذلك يرجع إلى طبيعة الصيغ الأولى التي يتم بموجبها احتساب هامش البنك مسبقا، بخلاف صيغ المشاركة التي تتحدد بموجبها مكافأة المصرف لاحقا كنسبة محددة من الأرباح (أو الخسائر) التي ستحقق في نهاية السنة. يمكن تفسير هذا السلوك من قبل البنوك الإسلامية بتفضيلها لسياسة الحذر وتجنب التعرض لمخاطر تمويل قد تهدد توازنها المالي، بل وحتى وجودها بالكامل(٩).

وأمام هذا الواقع لازلنا نسمع أصواتا تدعو البنوك الإسلامية إلى ضرورة التعجيل بالانتقال من مرحلة الهامش المعلوم إلى مرحلة المشاركة في الربح والخسارة، وكأن المصارف وجدت في صيغ المشاركة ملاذا لتحقيق عوائد مجزية ولكنها تتجنب التعامل بها عن عمد!

بعد أن دخلت تجربة المصارف الإسلامية عقدها الرابع، أمكن القول بأن صيغ التمويل الإسلامية تنقسم إلى قسمين رئيسيين هما:

أ- **صيغ المشاركة**: مثل المضاربة والمشاركة والمزارعة والمساقاة، حيث أن مكافأة طرفي العقد لا تحدد سلفا وإنما تحدد كحصة شائعة في الربح إن تحقق، وبذلك نجد أن هنالك شبها بمكافأة حملة الأسهم العادية في الشركات المَغفلة أو شركات الأسهم.

ب- **صيغ الهامش المعلوم**: مثل المرابحة والسلم والاستصناع والجعالة والإجارة بتفريعاتها، حيث أن مكافأة البنك تُحدّد سلفا كمبلغ مقطوع وحيث أن المخاطرة تكون أقل في هذه الحالة. ولعل ذلك ما يفسر تفضيل البنوك الإسلامية لهذه الصيغ حيث تشير الأرقام أن (٨٠%) من تمويلات المصارف الإسلامية تتم في إطار صيغ الهامش المعلوم (مرابحة، إجارة، سلم،...) بينما لا تشكل محفظة التمويل بالمشاركة خُمُس التمويلات الممنوحة(١٠).

---

(٩) في حديث لي مع المدير العام لأحد المصارف الإسلامية، ذكر لي أن البنك الذي يشرف عليه قام بتمويل خمسة مشاريع بصيغة المضاربة وأن المشاريع كلها أظهرت نتائج سلبية وبذلك تعرض البنك إلى خسائر رأسمالية جعلته يفضل التعامل بصيغ الهامش المعلوم مع عملائه.

(١٠) أنظر: Munawar Iqbal, Ausaf Ahmad & Tariqullah Khan (1998), *Challenges Facing Islamic Banking*, occasional paper, No 2, IRTI, IDB, Jeddah, Saudi Arabia.

إن مثل هذا الإجراء من قبل البنوك الإسلامية يعتبر في تقديرنا سلوكا عقلانيا وأن سياسة الحذر التي تنتهجها هذه الأخيرة محمودة للمحافظة على سمعتها وعلى حقوق المودعين حتى وإن كانت تربطهم بالبنك علاقة المضاربة الشرعية التي تفرض عليهم تحمل الخسارة إن تحققت.

وهناك نقطة هامة يجب الإشارة إليها وهي أن الاقتصاديين الإسلاميين في حديثهم عن البنك الإسلامي، فهم يرجعون-شعروا بذلك أم لم يشعروا به- إلى البنك التجاري الذي يقبل الودائع، وينشئ النقود الكتابية ويتعامل مع جمهور عريض من المودعين ومن وحدات العجز التمويلي كذلك. أي بمعنى أننا نُخلط بين البنك الإسلامي وبنك التجزئة (retail banking) الذي ينتشر بشكل مكثف في المدن للتقرب أكثر من جميع الأعوان الاقتصاديين. إذا كان الأمر بهذه الصيغة، هل من المنطق أن نطلب من البنوك الإسلامية التوسع في استعمال صيغ المشاركة والتقليل من صيغ الهامش المعلوم؟

إن مثل هذا الطلب لا ينسجم مع الواقع على اعتبار أن بنوك التجزئة تتعامل مع جمهور عريض من المودعين وعدد كبير، بل غير محدود، من المتعاملين الاقتصاديين الممثلين بوحدات العجز التمويلي بمختلف تشكيلاتها وأحجامها. هل يُعقل أن نطلب من بنك متخصص في تمويل دورة الاستغلال التقيد بصيغ المشاركة وأن ينتظر نهاية السنة المالية وإعلان نتيجة النشاط ليتم تحديد حصته من الربح (إن وجد)؟ وهل يتوفر البنك الإسلامي على الإمكانيات المادية والبشرية للتحقيق مع جميع العملاء والتأكد من صحة البيانات؟ إن الصعوبة البالغة في تحقيق مثل هذا الإجراء يؤدي بالبنوك الإسلامية لا محالة إلى تفضيل صيغ الهامش المعلوم التي تعفيها من كل هذا العناء. ثم أن وجهة البنك التجاري، أو بنك التجزئة هو تمويل الاحتياجات المالية المتعلقة بدورة الاستغلال وهي في العادة احتياجات قصيرة الأجل مما يجعل من العسير اللجوء إلى صيغ المشاركة.

٢,٢ - ماذا نفعل إذا بصيغ المشاركة؟

لا أحد يشك في أن صيغ المشاركة تصلح لتمويل المشاريع طويلة الأجل بمبالغ ضخمة وبأعداد محدودة. فالبنوك في هذه الحالة ستكون أكثر جاهزية لمراقبة الأموال المستثمرة والتعرف على طبيعة التدفقات النقدية وحصة كل طرف في النتيجة في نهاية الدورة المالية. هذا ما يدفعنا إلى التفريق بين المؤسسات المالية غير المصرفية من جهة، والمؤسسات المالية النقدية أو بنوك التجزئة المذكورة أعلاه من جهة أخرى. يمكن أن نسمي هذه المؤسسات المالية غير المصرفية **ببنوك المشاركة** على اعتبار أنها تستعمل صيغ المشاركة في تعاملها مع عدد محدود من وحدات العجز التمويلي. بهذا المعنى فإن بنوك المشاركة هذه تشبه إلى حد كبير بنوك الأعمال أو بنوك الاستثمار المعروفة في الدول الغربية.

٣- خصوصية بنوك الأعمال أو بنوك المشاركة

بصفة عامة فإن بنوك الأعمال هي مؤسسات مالية متخصصة في التمويل طويل الأجل حتى وإن كانت تقدم أحيانا قروضا قصيرة الأجل. ويلاحظ أن أسعار الفائدة المطبقة على القروض طويلة الأجل تكون في العادة أكبر من تلك المطبقة على القروض قصيرة الأجل. ولكن الأمر يختلف بالنسبة لبنوك المشاركة التي يجب أن تقدم تمويلات طويلة الأجل حتى تتمكن من حساب حصتها في الأرباح المحققة، أي بمعنى آخر أن هذا النوع من البنوك يتخصص في تمويل الاستثمار وليس دورة الاستغلال. هذا النوع من النشاط التمويلي يوجه أكثر للاستثمارات الجديدة (أي خلق مؤسسات جديدة) أو الاستثمارات التوسعية وليس لتغطية عجز في الخزينة. إن المهمة الرئيسية لبنوك الأعمال هي المساعدة على إنشاء مؤسسات جديدة. وهنالك طريقتان لهذه المساعدة: الطريقة المباشرة والطريقة غير المباشرة.

ففي الطريقة المباشرة، يلعب بنك الأعمال أو بنك المشاركة دور المساهم النشط لفترة معينة قبل أن ينسحب من المشروع. فبالتعاون مع المؤسسين يقوم البنك بإنشاء مكتب دراسات حيث يتم دراسة كافة الجوانب التقنية والتجارية والمالية وكذا الجدوى الاقتصادية لإقامة المشروع الجديد. فعندما يقوم البنك بهذا الدور الأساسي، فهو يعرّض أمواله للمخاطرة جنبا إلى جنب مع باقي المؤسسين. أما الطريقة الثانية لإنشاء جديدة فتتمثل في المساعدة التي يقدمها بنك الأعمال في إصدار أوراق مالية طويلة الأجل* حيث يكون المؤسسون قد قاموا بوضع خطة العمل دون مساعدة من البنك. ما هو مطلوب من بنك الأعمال في هذه الحالة هو الترويج للأوراق المالية ودعوة الجمهور للاكتتاب فيها، أي بعبارة أخرى أن البنوك أصبحت تلعب دور الوسيط في البورصة بعد استفحال ظاهرة العولمة المالية التي أجبرت البنوك على تطوير إستراتيجيات جديدة لم تكن معروفة في السابق(١١).

في هذه الحالة الثانية، فأن بنك الأعمال لا يتحمل نفس المخاطر التي يتحملها في الطريقة المباشرة المذكورة أعلاه حيث يكتفي بالترويج والدعوة للاكتتاب في الأوراق الجديدة المُصْدَرَة. فهو يقدم خدماته وإذا ما أعرض الجمهور عن الاكتتاب في الإصدارات الجديدة، فالبنك لا يتحمل أي مسؤولية لأنه ليس شريك في المشروع.

---

* تتمثل هذه الأوراق المالية في الأسهم وصكوك الإجارة في النظام الإسلامي، والأسهم والسندات في النظام الرأسمالي.

(١١) أن المنافسة الشديدة التي فرضتها الأسواق المالية على الوساطة المصرفية دفعت بالبنوك إلى تطوير إستراتيجيات جديدة غيرت كثيرا من المفاهيم المرتبطة بالدور التقليدي للوساطة المالية بعد استفحال ظاهرة اللانظامية (déréglementation) واللاحواجز (décloisonnement) واللاوساطة (désintermédiation).

انظر: Dominique Plihon, Les banques: nouveaux enjeux, nouvelles stratégies, la documentation française, Paris, 1998

هذا وتجدر الإشارة أن في بعض الأحيان يقوم البنك بالاكتتاب في جزء من الإصدار الجديد ويسعى إلى تعزيز الأسعار في السوق المالية إلى حين التفات الجمهور إلى هذه الأوراق المالية وتحفيز المستثمرين لشرائها، أي بمعنى آخر خلق طلب لهذه الإصدارات.

هذا ويلاحظ أن بنك الأعمال وكذا الدور المنتظر لبنك المشاركة لا يتوقف عند المساعدة على إنشاء المؤسسات، بل يتعدّاه إلى المساهمة في عمليات التوسيع للمشاريع القائمة بالدعوة للاكتتاب في أية زيادة لرأس مال. وفي هذه الحالة يتجدد دور بنك الأعمال على الطريقة الثانية المذكورة أعلاه.

٤ - بنك الأعمال وبنك المشاركة يستعملان موارد طويلة الأجل

إن مقولة أن "الأعمال تُنْجَز بأموال الغير" تنطبق على الأجل القصير ولكن ليس بالضرورة على الأجل الطويل لأن الوقوف على النتائج يحتاج إلى وقت طويل. فيجب على بنك الأعمال أن يتوفر على رأسمال كبير وعلى احتياطي هائل حتى يتمكن من تمويل الأصول الثابتة للمشاريع الاستثمارية. فالقراءة المتأنية لميزانية بنك الأعمال تظهر أن نسبة الأصول الثابتة تبقى مرتفعة بالمقارنة مع البنك التجاري. فالأرقام تشير أن الأصول الثابتة تمثل نسبة ضئيلة من استثمارات البنك التجاري تتراوح بين (١/٥٠) إلى (١/١٠٠)، ويمكن تفسير ذلك بالحذر الشديد الذي يقتضيه هذا النوع من البنوك[١٢]، حيث أن تطلعات المودعين لا تتعدى في العادة الأجل القصير. فطبيعة الموارد هي التي تحدد شكل التمويلات الممنوحة. ولذلك نلاحظ أن نسبة الأصول الثابتة إلى مجموع العمليات في بنك الأعمال تتراوح بين (١/٥) إلى (١/٦)[١٣].

إن نفس قواعد الاحتراز والحذر هذه يجب أن تنطبق على بنوك الودائع الإسلامية وكذا على بنوك المشاركة. فبنوك الودائع التي تشتغل بأموال الجمهور ذي التطلعات قصيرة الأجل لا يمكنها المجازفة بهذه الأموال في مشاريع طويلة، إلا في بعض الاستثناءات. ولذلك تجد هذه البنوك في صيغ الهامش المعلوم الوسيلة المناسبة لتثمير مواردها المالية، وهذا ما يفسر عزوفها عن اللجوء إلى صيغ المشاركة. وفي مقابل ذلك نجد أن بنك المشاركة الذي يشبه بنك الأعمال من حيث الموارد ويختلف معه من حيث أسلوب التوظيف القائم على أساس الفائدة المحرمة، نجد أن هذا البنك يتناسب مع صيغ المشاركة، ومن هنا يمكننا أن نستخلص خاصية أساسية لبنك المشاركة وهي: المشاركة في رأسمال المشاريع الممولة. وللقيام بهذا الدور على أكمل وجه لا

---

(١٢) انظر: Henri Guitton, la monnaie, Dalloz, 1983, p.135.

(١٣) المرجع السابق.

بد من احترام قاعدة أساسية: إن بنوك الأعمال، مثل بنوك المشاركة، لا يمكنها المجازفة بموارد قصيرة الأجل في عمليات طويلة الأجل، يجب عليها أن تتوفر على موارد لا تقل آجالها عن سنتين. وهذا ما يفسر تعامل بنوك الأعمال مع مجموعة خاصة من أعوان الفائض التمويلي الذين يضعون مدخراتهم لفترات طويلة. هذا الصنف من المودعين هم عادة قلة من حيث العدد ولكن مدخراتهم وفوائضهم المالية كبيرة.

٥ - محدودية عدد بنوك المشاركة

إن تشابه بنوك الأعمال ببنوك المشاركة يوحي بأن هذه الأخيرة تتميز هي كذلك بمحدودية العدد، فهي عبارة عن بنوك جملة تقوم بتعبئة موارد طويلة الأجل وتتعامل مع عدد محدود من وحدات العجز التمويلي في صورة مساهمات بمبالغ كبيرة. وهنا يمكن لهذه البنوك استعمال صيغ المشاركة طالما أن مواردها تسمح لها بذلك. وهذا ما يميّز بنك المشاركة عن بنك الودائع الإسلامي. فالأول هو عبارة عن بنك جملة يتعامل مع عدد محدود من أعوان الفائض التمويلي ووحدات العجز، بينما نجد العكس بالنسبة لبنك الودائع الإسلامي الذي ينتشر في كل المدن ويتعامل مع عدد كبير من أعوان الفائض وكذا أعوان العجز التمويلي، فهو بكل بساطة بنك تجزئة، ولذلك لا يعقل أن يتعامل الأخير بصيغ المشاركة على حساب صيغ الهامش المعلوم علما بأنه متخصص في تمويل دورة الاستغلال. أما بنك المشاركة المنشود، فهو عبارة عن مؤسسة مالية متخصصة في تمويل الأصول الثابتة (أي الاستثمارات). ولذلك فإن تحفظ الاقتصاديين الإسلاميين وانتقادهم للبنوك الإسلامية القائمة بسبب عدم تغليب صيغ المشاركة على صيغ الهامش المعلوم لا يعدو أن يكون - في تقديرنا - انتقادا في غير محله. ولذلك وجب إعادة صياغة نظرية البنوك الإسلامية على النحو الذي أوردناه في هذه الورقة. إنه لمن الحكمة بمكان أن نراجع منطلقاتنا الفكرية على ضوء تجربة البنك الإسلامي على أرض الواقع، وأن نتقيد في هذه المرحلة بمنهج المحاولة والخطأ(trial and error) حتى نتوصل إلى تحديد شكل ومضمون النسيج المؤسسي الذي يناسب العصر ولا يتعارض مع مقتضيات الشرع الحنيف.

إذن ما حققته البنوك الإسلامية القائمة ليس فيه قصور بالضرورة طالما أنه يستجيب لمعايير بنك الودائع الإسلامي أو بنك التجربة المتخصص في تمويل دورة الاستغلال. ولذلك لا ريب أن تُكثر من استعمال صيغ الهامش المعلوم. إذا كان هنالك نقدا، فليُوَجّه للمجهود التنظيري الذي وضعناه للبنك الإسلامي عند نشأته، وإنه لمن الشجاعة أن نعترف بالقصور (وأنا واحد منهم) وأن نحاول استدراك الأمر على النحو الذي أوردناه في هذا البحث. إذا كانت صيغ

الهامش المعلوم مقبولة شرعا، فلا لوم على البنوك الإسلامية أن تبالغ في استعمالها طالما أنها صيغ لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية. فالأمر الذي يحتاج إلى إعادة نظر هو قصورنا عن التفكير في منظومة وساطة مؤسسية من غير بنوك التجزئة تكون قادرة على استيعاب صيغ المشاركة. فالمساهمة المتوخاة من هذه الورقة هي محاولة لاستدراك الخلل التنظيري والدعوة لإنشاء نوع جديد من المؤسسات المالية الوسيطة القادرة على تفعيل صيغ المشاركة والقبول بالمخاطرة الناتجة عن المساهمة في رأسمال شركات ناشئة أو استثمارات توسعية وبهذا المقترح يمكن القول أن النظام المصرفي الإسلامي سيتشكل من مجموعتين من الوسطاء الماليين:

ü المجموعة الأولى وتظم **بنوك الودائع*** **الإسلامية** (أو بنوك التجزئة) وهي عبارة عن مؤسسات مالية نقدية تقوم بتعبئة موارد - قلت أو كثرت -، وتقوم بإيجاد النقود الكتابية وبتمويل دورة الاستغلال أساسا، وبعض المشاريع الطويلة استثناءً. ويلاحظ أنه يمكن تصنيف البنوك الإسلامية القائمة ضمن هذه المجموعة ولا ضير أنها تستعمل صيغ الهامش المعلوم بصفة مكثفة وتتعامل مع جمهور عريض من أعوان الفائض ووحدات العجز التمويلي.

ü أما المجموعة الثانية فتضم **بنوك المشاركة** (أو بنوك الجملة) وهي عبارة عن مؤسسات مالية غير نقدية تقوم بتعبئة موارد طويلة ومتوسطة الأجل وتتعامل مع عدد محدود من أعوان العجز التمويلي يتم انتقاءهم عن قرب للتقليل من مخاطر الاستثمار لأنها تتعامل معهم بصيغ المشاركة في الربح والخسارة أساسا، وبصيغ الهامش المعلوم استثناءً كالإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك لتمويل بعض الأصول الثابتة.

الآن وقد اتضحت الصورة بالنسبة لبنوك الودائع الإسلامية وبنوك المشاركة، هناك مسألة أخرى تحتاج إلى وقفة وتتعلق بتحديد هامش الربح الذي يحصل عليه البنك الإسلامي (بنك الودائع أو بنك المشاركة) في نظام يتواجد فيه هذا الأخير جنبًا إلى جنب مع البنك التقليدي الذي يتعامل بالفائدة المحرمة. ومعلوم في هذه الحالة أن تنشأ منافسة بين هذين النوعين من البنوك ولا بد أن نحاول استكشاف سلوك البنك الإسلامي في هذا المحيط التنافسي الذي يكون فيه البقاء للأقوى. هذا ما سنحاول التعرف عليه من خلال الفقرة رقم ٦ الموالية. وفي كل الحالات فإن للتمويل تكلفته وأن مجيء البنوك الإسلامية إلى السوق من شأنه أن يعزز المنافسة وأن يدفع بتكلفة التمويل إلى الانخفاض وكل ذلك لصالح المتعاملين الاقتصاديين. فتعدد المصارف لن

---

* لا مشاحة في المصطلح إذا استعملنا كلمة الودائع ونقصد بها مجموع الأموال التي ترد إلى البنك الإسلامي سواء أكانت ودائع جارية أو حسابات توفير أو غيرها.

يحدث ثورة ولن يوقف المسيرة الاقتصادية، بل بالعكس فهو يعطي لوحدات العجز التمويلي خيارات واسعة لمصادر التمويل المناسبة كما أنه يوفر لأعوان الفائض التمويلي، أفرادًا ومؤسسات، منتجات مصرفية تستجيب لطموحاتهم وتمكنهم من تثمير مدخراتهم بالطريقة التي تتناسب مع معتقداتهم. ولذلك أمكن القول أن المؤسسات المالية الإسلامية ليست حدثا عارضا، بل أنها وجدت لتبقى وأن الذين راهنوا على زوالها قد أخطأوا في الحكم عليها. بل أننا نقرر هنا، كما يفعل بعض المراقبين(١٤)، أن بنوك المشاركة سيكون لها شأنًا بالنظر إلى تراجع الوظيفة التقليدية للوساطة المالية على مستوى البنوك التجارية وانتعاش بنوك الاستثمار وشركات رأس المال المخاطر في ظل العولمة المالية التي غيّرت الكثير من المفاهيم المالية وكسّرت الحواجز أمام حركة رؤوس الأموال حتى أصبحت الأسواق المالية (التي كانت تنعت بأسواق الإقراض طويل الأجل) تنافس البنوك التجارية على القروض قصيرة الأجل. ومن هنا تتبيّن لنا أهمية الوقوف على أثر العولمة المالية على الصناعة المصرفية الذي أفردنا له فقرة كاملة في نهاية هذا البحث.

٦ - المنافسة بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي: مقاربة نظرية

إن قيام بنوك إسلامية تتنافس مع بنوك تقليدية يدفع البعض منا إلى التساؤل: أي البنكين يتميز بميزة تنافسية أفضل عن الآخر؟ للإجابة على هذا السؤال، لا بد من تحديد فرضيات معينة نحاول على ضوئها دراسة القدرات التنافسية لكل بنك على حدة. وفيما يلي قائمة بالفرضيات المقترحة لمعالجة الموضوع محل البحث:

- يسعى كل بنك إلى تمويل مشاريع مربحة دون ضغوط لإقحام أي من البنكين في مشاريع ليست مرغوبة.

- كل بنك يسعى إلى تعظيم الربح ولا وجود للاعتبارات الاجتماعية أو غيرها.

- يعتمد البنك الإسلامي على مبدأ المشاركة في الأرباح بينما يعتمد البنك التقليدي على سعر الفائدة على القروض التي يمنحها.

- تتمتع المؤسسة المقترضة* أو وحدة العجز التمويلي بالحرية الكاملة في اختيار البنك الذي يناسبها.

---

(١٤) انظر: Ibrahim Warde, Paradoxes de la finance islamique, Le Monde Diplomatique, Septembre 2001

* سنستعمل في هذا البحث مصطلح "**المقاول**" للتعبير عن المؤسسة المقترضة أو وحدة العجز التمويلي.

- سنركز اهتمامنا على العلاقة بين البنك والمقاول، أما العلاقة بين جمهور المودعين والبنك فلا تدخل ضمن إطار الدراسة.

- النموذج المقترح لا يأخذ بعين الاعتبار أثر الضرائب على الأرباح[**].

في هذه الحالة، فإن المقاول لن يختار صيغة التمويل الإسلامي إلا إذا تبين له أن الربح المتوقع تحقيقه –بعد دفع حصة البنك- سيكون أكبر من ذلك الذي يحصل عليه في حالة اختياره للبنك التقليدي. لاحظ أن طريقة احتساب الربح تختلف باختلاف طريقة التمويل المتبعة: ففي حالة التمويل على الطريقة التقليدية، فإن الربح المتوقع تحقيقه (**رت**) يحتسب بعد طرح مجموع التكاليف -بما فيها الفوائد على القروض- من مجموع الإيرادات، أي:

رت = (م -ت -فق)

حيث أن **رت**: يمثل الربح المحقق في حالة التمويل التقليدي

م: الإيراد المحقق أو المبيعات

ت: مجموع تكاليف الاستغلال من غير الفوائد

فق: الفوائد على القروض

أما في حالة التمويل بالمشاركة، فإن المقاول لن يحتسب الفوائد على القروض طالما أنها لا توجد أساسا، وبذلك سنحصل على ربح إجمالي (**ر**) يكون أكبر من (**رت**). إلا أن المقاول مطالب في هذه الحالة بتسديد حصة البنك الإسلامي التي تساوي (**نمم x ر**) حيث:

نمم: تمثل نسبة مشاركة المصرف في ربح المقاول

ر: الربح المتوقع تحقيقه قبل دفع حصة المصرف

وبذلك فإن المقاول سيحصل على ربح قدره:

[ر - (نمم x ر)] أو [(١ - نمم) x ر]

وكنتيجة لذلك فإن المقاول لن يختار التمويل بالمشاركة إلا إذا كان:

** الواقع أن الضريبة لها تأثير مباشر على الأرباح حيث أنه في النظام التقليدي تحسب الفوائد على القروض والتكاليف المالية الأخرى ضمن تكاليف الاستغلال مما يؤدي إلى تقليص الوعاء الضريبي بالنسبة للمؤسسة وبالتالي دفع مبالغ أقل؛ أما في النظام الإسلامي فإن هذا موضوع يحتاج إلى معالجة خاصة تخرج عن نطاق هذا البحث، ولذا فضلنا استبعاد عامل الضريبة على الأرباح.

(١ - نمم) x ر ≤ رت (١)

بما أن سعر الفائدة معروف ومحدد مسبقا، وبافتراض أن الربح المتوقع يمكن احتسابه - ولو بطريقة تقريبية - باستخدام وسائل التنبؤ المتعارف عليها، فإن المتغير الوحيد في المعادلة (١) يتمثل في نسبة مشاركة البنك، أي **نمم**. نخلص من هذا أن "المفاوضات" بين الطرفين ستنصب ابتداء حول هذا المتغير دون غيره، وبذلك فإن البنك الإسلامي لن يكون حرا في فرض نسبة مشاركته في أرباح العميل خوفا من أن يتوجه هذا الأخير إلى البنك التقليدي. وبالرجوع إلى المعادلة (١)، فإنه يمكننا تحديد **نمم** كالآتي:

(١ - نمم) x ر ≤ رت

١ -نمم ≤ رت/ر

-نمم ≤ رت/ر - ١

نمم ≥ ١ - (رت/ر) (٢)

بما أن الربح المحقق (ر) يساوي الربح المحصل في حالة التمويل التقليدي (**رت**) مضافا إليه الفوائد على القروض (**فق**)، فإنه يمكننا القول أن:

رت = ر - فق

لنقوم الآن بتغيير (**رت**) في المعادلة (٢):

نمم ≥ ١ -[(ر -فق/ر)]

نمم ≥ ١ -[(ر/ر -فق/ر)]

نمم ≥ ١ -(١ -فق/ر)

نمم ≥ ١ - ١+فق/ر

نمم ≥ فق/ر

مما سبق نستنتج أن على البنك الإسلامي -إذا ما أراد عرض شروط لا تنفر المقاول خشية أن يتوجه إلى البنك التقليدي- أن يبقى في حدود ما يعرضه هذا الأخير، أي:

نمم = فق/ر (٣)

من المعادلة السابقة نستنتج أن هنالك علاقة طردية بين حصة الربح التي تؤول إلى البنك ومعدل الفائدة. كما يمكن قراءة المعادلة (٣) بطريقة أخرى: إنه عند مستوى معين من سعر الفائدة ومستويات مختلفة من الربحية فإن نسبة أرباح البنك الإسلامي تزداد عندما تنخفض أرباح المقاول، والعكس صحيح.

يمكننا تسليط المزيد من الضوء على هذه الاستنتاجات بإعطاء مثال عن مشروعين يستخدمان مبلغين متساويين من رأس المال ولكنهما يحققان مستويات مختلفة من الأرباح.

المشروع الأول:

يجب احتساب نسبة أرباح البنك (**نمم**) بحيث أن المقاول يحصل على نفس العائد بغض النظر عن مصدر التمويل الذي يختاره. فإذا ما اقترض من البنك التقليدي مبلغ ١٠٠٠٠ وحدة نقدية (ون) مثلا بسعر فائدة قدره (١٠%) وحقق عائدا قبل دفع الفائدة على القرض قدره ١٠٠٠٠ون، فإن ربحه الصافي يساوي:

١٠٠٠٠ون - ١٠٠٠ون = <u>٩٠٠٠ون</u>.

إذا أردنا أن يحافظ المقاول على نفس المستوى من الأرباح فإن لجوءه إلى البنك الإسلامي يقتضي:

(١-نمم) x ر = ٩٠٠٠ون

(١-نمم) x ١٠٠٠٠ون = ٩٠٠٠ون

<u>**نمم** = ١٠%</u>

المشروع الثاني:

لنفرض بالنسبة للمشروع الثاني تحقيق مستويين من الأرباح: الأول أكبر من المستوى السابق، والثاني أقل. إذا ما حقق المشروع مستوى ٢٠٠٠٠ون مثلا، فإن المقاول سيحصل في حالة التمويل التقليدي على عائد قدره:

رت = ر - فق

رت = ٢٠٠٠٠ون - ١٠٠٠ون = <u>١٩٠٠٠ون</u>

أما بالنسبة للتمويل بالمشاركة وفي حالة ثبات نسبة مشاركة البنك الإسلامي، أي (١٠%)، فإن المقاول سيحصل على عائد قدره:

(١-نمم) x ر = (١ - ٠,١٠) x ٢٠٠٠٠ون = ١٨٠٠٠ون

في مثل هذه الحالة فإن المقاول يوشك أن يتوجه إلى البنك التقليدي إلا إذا وافق منافسه على تعديل نسبة مشاركته في الأرباح بحيث يؤدي ذلك إلى توازن المعادلة من جديد، وبلغة الأرقام فإن ذلك يعني:

نمم = فق/ر = ١٠٠٠ون/٢٠٠٠٠ون

نمم= ٥%

أما إذا حقق المشروع الثاني مستوى من الأرباح (ر) أقل من ١٠٠٠ون، وبافتراض أن البنك الإسلامي لم يغير من نسبة مشاركته في أرباح المقاول، فإن ذلك بالتأكيد سيفوت عليه فرصة تحقيق أرباح إضافية، الأمر الذي يخل بهدف تعظيم الربح الذي يسعى إليه البنكان. أما من وجهة نظر المقاول فإن ثبات نسبة مشاركة المصرف الإسلامي عند تدني مستوى العائد سيمكنه من تحقيق هامش ربح لن يحصل عليه في حالة التمويل التقليدي ؛ أي بعبارة أخرى فإن الفرصة التي يمنحها النظام الإسلامي للمقاول المتعثر لا يوفرها له النظام التقليدي، بل العكس صحيح حيث "كلما واجه المدين صعوبات مالية، كلما تعرض لشروط إقراض أشد قساوة"[١٥].

وإذا ما حاولنا تعميم هذا الاستنتاج على مستوى العلاقات المالية بين الشمال الغني والجنوب الفقير، فإنه يمكننا القول أن طريقة التمويل بالفائدة لا تصلح للدول المتخلفة التي تعاني من تدني مستويات الإنتاجية في معظم القطاعات، ولذلك ليس هنالك ما يبعث على التفاؤل فيما يخص فرص تحسن ملاءة الدول الأكثر مديونية، وأما إجراءات إعادة الجدولة وما شابهها من "مسكنات" فما هي إلا صورة من صور تأجيل للأزمة لا غير؛ بعبارة أخرى يمكننا القول أن البنوك التقليدية لا يمكنها النماء والازدهار إلا في محيط اقتصادي يتسم بالفعالية، فإذا ما تدهورت الأوضاع الاقتصادية انعكس ذلك مباشرة على عوائدها بحكم التزاماتها الثابتة تجاه المودعين وعجز المقترضين عن الوفاء بالتزاماتهم. وإذا رجعنا إلى نموذجنا فإن المقاول - وبحكم اختلاف شروط الدفع- سيتبنى الإستراتيجية التالية:

إستراتيجية المقاول:

فهمنا من المثال السابق أن المقاول لن يختار صيغة التمويل بالمشاركة إلا إذا لم تتعد حصة البنك قيمة الفوائد التي يدفعها للمصرف التقليدي، أي:

---

(١٥) Paul Fabra, *Les taux d'intérêt et les moeurs du marché,* in Le Monde 30/01/1990,p. 27.

نمم x ر = فق (٤)

وبما أن الربح المتوقع (ر) لا يمكن أن يتساوى مع الربح الحقيقي (**رح**) إلا في حالة التأكد -وعندها يكون **نمم x ر = فق**- فإنه بالإمكان تغيير (نمم) في المعادلة (٤) بالرجوع إلى المعادلة (٣) حيث نحصل على:

(فق/ر) x رح = فق (٥)*

حيث: رح= الربح الحقيقي

في هذه الحالة ما هي الآثار المتوقعة على قرارات المقاول في حالة ما إذا تعذر عليه تحقيق الأرباح المتوقعة؟ إن الإجابة على هذا السؤال تؤدي بنا إلى دراسة إستراتيجية البنك الإسلامي.

إستراتيجية البنك الإسلامي:

بلا شك سيولي البنك اهتماما كبيرا لمدى مصداقية توقعات الأرباح ذلك أن التوقعات المتفائلة ستكون لصالح المقاول لأن البنك سيحصل على أرباح أقل ؛ بالتعبير الإحصائي فإنه يتوجب على البنك الإسلامي العمل على تقليل الفجوة بين الربح المتوقع (ر) والربح الحقيقي (**رح**)، أي الحصول على معامل تباين** أقرب ما يكون من الصفر، وبذلك فإنه كلما زادت توقعات البنك تفاؤلا كلما ابتعدت عن الواقع وكلما أثر ذلك سلبا على ربحيته.

إذا يمكن القول بأن إستراتيجية المصرف ستبنى على أساس التقليل من قيمة الأرباح المتوقعة (ر)، بينما العكس صحيح بالنسبة للمقاول. وإذا رجعنا إلى المعادلة (٥) فإن كل الإستراتيجيات سيتحدد على أساس العلاقة (**رح/رم**)، أي مدى تقارب أو ابتعاد الربح المتوقع من الربح الفعلي حيث تواجهنا ثلاثة سيناريوهات:

السيناريو الأول:

(رح/ر) x فق = فق

ويحصل هذا عندما **رح**=ر أي في حالة التأكد -وهو أمر متعذر في حياة البشر لأن الغيب في علم الله سبحانه وتعالى-، في هذه الحالة فإن المقاول لا يبالي من أي مصدر يحصل على التمويل وهو ما يمكن وصفه بوضع "اللامبالاة" أو "عدم الاهتمام".

---

* يمكننا تغيير المعادلة (٥) بأن نجعل (ر) في البسط و(رح) في المقام فإن ذلك لن يؤثر على النتائج التي سنتوصل إليها على أية حال.

** معامل التباين = الانحراف المعياري/العائد المتوقع.

السيناريو الثاني:

(رح/ر) x فق < فق

يحصل هذا في حالة ما إذا كان الربح الحقيقي أقل من الربح المتوقع، أي:

رح < ر ؛ في هذه الحالة فإن التمويل بالمشاركة يكون أفضل بالنسبة للمقاول. أما البنك فإنه يفوت على نفسه فرصة تحقيق أرباح إضافية.

السيناريو الثالث:

(رح/ر) x فق > فق

يحصل هذا في حالة ما إذا كان الربح الفعلي أكبر من الربح المتوقع، أي:

رح > ر؛ في هذه الحالة فإن المقاول يوشك أن يلجأ إلى البنك التقليدي إذا بدا له أن التمويل بالمشاركة يخفض من أرباحه.

من خلال السيناريوهات الثلاثة السابقة يمكن القول أنه ليس من صالح البنك الإسلامي وضع شروط تكون في نظر المقاول أشد من تلك التي يضعها منافسه التقليدي ؛ وعليه يجب دراسة الموقف التفاوضي للمقاول أمام البنك الإسلامي.

الموقف التفاوضي للمقاول:

يفهم مما سبق أن المقاول سيركز إلى التوقعات الأكثر تفاؤلا إيمانا منه أن الربح الذي سيحصل عليه هو في الواقع أقل من الأرقام التي يظهرها للبنك الإسلامي عند طلب التمويل. وإذا ما حصل هذا فإنه سيؤدي بالضرورة إلى تحويل جزء من الأرباح إلى البنك الشريك تكون في قيمتها أقل من الفوائد التي تدفع للبنك التقليدي فيما لو اختار المقاول طريقة الاقتراض. وعليه فإن على البنك الإسلامي التعامل مع توقعات المقاول بحذر شديد لأن هدف هذا الأخير هو الوصول إلى أدنى نسبة مشاركة ممكنة. ولكن ما رد فعل البنك؟

رد فعل البنك الإسلامي:

بناء على الموقف المتوقع من المقاول، فإن البنك الإسلامي -وهو يقوم بدراسة ملف العميل- سيركز على التوقعات الأقل تفاؤلا، أي بعبارة أخرى فإن عليه بناء إستراتيجيته على أساس أن الربح الفعلي سيكون أقل بكثير من توقعات المقاول لأنه لو كان العميل على يقين بارتفاع معدلات أرباحه فإنه لربما اختار البنك التقليدي مباشرة. مما سبق هل يمكن القول أنه لن يتوجه للبنك الإسلامي إلا المقاولون الأقل حظا في تحقيق معدلات أرباح عالية على اعتبار أنه في

نهاية المطاف سيكونون هم المستفيدين بالرغم من التوقعات المتشائمة للبنك؟ لذا فالبنك الإسلامي، ووفقا للافتراضات المعلنة أعلاه، لن يتمتع بوضعية مريحة بالمقارنة مع منافسه التقليدي إلا إذا تأكد -حين إمضاء عقد التمويل- أن الأرباح التي سيحققها المقاول تكون أكبر أو على الأقل مساوية للتوقعات التي يبني عليها (أي البنك) إستراتيجيته. إن توفر مثل هذا الشرط يبدو صعب المنال، ولذلك يبقى أمام البنك الإسلامي التركيز على تطوير الطريقة التي يدير بها نشاطاته وتنويع استثماراته على أساس أنه يقترب أكثر من المؤسسة متعددة النشاطات منها إلى المؤسسة المصرفية الوسيطة بالمعنى التقليدي(١٦). بعبارة أخرى فإن على البنك الإسلامي اكتساب صفة "المقاول المحنك" الذي يحسن تعظيم الربحية وتقدير مواطن الخطر تقديرا سليما حتى يحافظ على مركزه المالي وينافس بمهارة "زميله في المهنة" البنك التقليدي. هذا وإن كان هذا الأخير مطالب بهذه الصفات، فإن البنك الإسلامي يبدو أكثر حاجة إليها بالنظر إلى تأثره المباشر بنتائج نشاط عملاءه ؛ وقد تضطر البنوك الإسلامية القائمة مستقبلا إلى تخصيص نشاطها والتركيز على مجالات معينة لأنه ثبت بالتجربة للشركات متعددة النشاطات أن تعرضت إلى كثير من الإخفاقات بسبب عدم تمكنها من احتواء ومراقبة أنشطتها المتنوعة بشكل جيد(١٧). وهكذا كلما اكتسبت البنوك الإسلامية تجربة وخبرة في مجال معين، كلما عززت من قدرتها التنافسية (competitive advantage) بحسن استغلال ميزتها النسبية* (comparative advantage) المتمثلة في استقطاب أصحاب المدخرات الذين يجدون حرجا شرعيا في التعامل مع البنوك التقليدية.

ولأداء دورها المنشود المتمثل في "المقاول المحنك" فإن على البنوك الإسلامية وبصفة خاصة بنوك المشاركة العمل على استقطاب الكفاءات المتميزة في إدارة الأعمال التي سيكون من مهامها الأساسية:

- تحديد الأهداف المراد تحقيقها تحديدا دقيقا وواضحا ثم ترجمتها إلى أرقام وبيانات يسهل على متخذي القرارات استيعابها وفهمها.

---

(١٦) انظر "الوساطة المالية في الإسلام"، ورقة بحث مقدمة من الباحث إلى الملتقى العلمي الدولي المنعقد بجامعة قسنطينة بالجزائر في الفترة من ١٢ إلى ١٤ مارس ١٩٩٠م الذي خصص لموضوع "البنوك الإسلامية: الواقع والآفاق".

(١٧) انظر William A. Dymsza, *Multinational Business Strategy*, Mc Graw-Hill, 1972, 17.

* إن نظرية "المزايا النسبية" التي جاء بها الإقتصادي الانجليزي الشهير دايفد ريكاردو David Riccardo لم تعد كافية اليوم ذلك أن التطور الاقتصادي المعاصر يتطلب كفاءة عالية في الأداء، ولذلك فالعبرة اليوم في اكتساب المزايا التنافسية وعدم الاكتفاء بالمزايا المقارنة.

• بناء وتطوير إستراتيجية استثمارية متكاملة تنسجم مع صيغ التمويل الإسلامية الكثيرة والمتنوعة.

• صياغة المبادئ الإسلامية صياغة مؤسسية عصرية تراعي توجيهات الشريعة السمحاء في مجال العمل المصرفي وذلك بالتعاون مع هيئات الفتوى على مستوى كل مصرف.

• القيام بالدراسات والأبحاث التي تهدف إلى استكشاف فرص الاستثمار المناسبة والتي لا تتعارض مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي.

• وضع الخطط المتضمنة للاحتياجات المادية والبشرية للمصرف ثم تطوير برامج دعاية وإعلان لتعبئة المزيد من المدخرات واستقطاب الموارد البشرية الأكثر كفاءة.

هذا وإن كانت الاستنتاجات السابقة تبقى رهينة الفرضيات المعلنة في بداية البحث، فإن هنالك ملاحظات، أو بالأحرى تحفظات يجب التنبيه إليها:

١ - إننا في نموذجنا لم نأخذ بمبدأ "**المغنم بالمغرم**"* كاملا حيث ركزنا على المشاركة في الأرباح فقط بينما يمنح البنك الإسلامي للمقاول فرصة تحمل جزء من الخسارة إن وجدت، وهذا ما لا يمنحه البنك التقليدي، وبذلك فإنه ليس من المستبعد أن يتوجه إلى البنك الإسلامي أصحاب المشاريع الواعدة ذات المخاطر العالية**، لذا يمكن القول أنه من الخطأ اعتبار البنك الإسلامي بالضرورة ملاذ المقاول "الفاشل" فقط.

٢ - هنالك صيغ أخرى يمكن للبنك الإسلامي التعامل بها مع عملائه (و هو أمر حاصل فعلا) كالمرابحة والإجارة والسلم والجعالة والاستصناع والمزارعة وغيرها، والتي تشتمل على مخاطر أقل ومزايا أكبر بالنسبة للطرفين.***

---

* أحيانا يستعمل مصطلح "الغنم بالغرم" ويعني المشاركة في الربح والخسارة وهي قاعدة فقهية مفادها أنه لا يمكنك الحصول على مغانم (أرباح) إلا إذا غرمت على ذلك بموافقتك على تحمل جزء من الخسائر.

** معروف لدى الاقتصاديين أن المشاريع ذات العوائد المرتفعة تكون دائما محفوفة بالمخاطر العالية ؛ وهذا ما أكدته التجربة في خلال السبعين سنة الماضية حيث بلغ متوسط العائد على المستوى الدولي على التوظيفات في الأسهم نسبة (١٠%)، أما السندات فكان نصيبها (٥%) فقط، بينما لم يتجاوز معدل العائد على الودائع المصرفية (٣%) وهو يمثل نفس متوسط معدل التضخم في خلال هذه الفترة ولذلك يعتبر أن أصحاب الودائع قد حافظوا على قدرتهم الشرائية دون اكتساب أي عائد إضافي يذكر. (استقينا هذه المعلومات من شركة ED & MAN Investment Products أثناء معرض المال المنعقد بدولة الكويت في شهر نوفمبر ١٩٩٥).

*** كمثال على ذلك يمكن ذكر صيغة المرابحة أو البيع بالأجل للآمر بالشراء حيث لا يتحمل العميل أي نوع من المخاطرة إلى حين استلام البضاعة بينما يحتفظ البنك بملكية هذه الأخيرة إلى حين وفاء العميل بجميع التزاماته. نفس الكلام ينطبق على صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك وهي الصيغة التي تشبه إلى حد ما صيغ Hire-purchase و Leasing.

٣- استبعدنا من النموذج كل الاعتبارات وبخاصة الوازع الديني، بينما الواقع يدل على أهمية هذا العنصر في قرارات التمويل[١٨]. ولكن هذا لا يعني أن المستثمر المسلم غير رشيد، بل يجب على المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية مراعاة هذا العنصر والعمل باستمرار على إرضاء عملائها.

وفيما يلي سنحاول عرض بعض الأفكار عن أثر العولمة على صناعة الخدمات المصرفية.

٧- أثر العولمة المالية على الصناعة المصرفية:

إن المتتبع للشأن المالي يلاحظ أن استفحال ظاهرة العولمة المالية جاءت بعد فك الارتباط بين الدولار الأمريكي وبالأونصة الذهبية الذي قررها الرئيس الأمريكي الهالك ريتشارد نيكسون في ١٩٧١/٠٨/١٥، حيث دخل بعدها العالم في نظام التعويم (Système des changes flottants) الذي ضاعف من عدم استقرار سوق صرف العُمْلات. وموازاة مع أزمة الطاقة التي شهدها عقد السبعينات من القرن الماضي وتشكيل فوائض مالية كبيرة لدى الدول المصَدّرة للنفط التي راحت تبحث لها عن توظيفات خارج الدوائر المصرفية، ثم ظهور أزمة مديونية الدول النامية -ثم قيام معظم دول العالم بإصلاحات مالية واقتصادية جذرية- كل هذه العوامل أدت إلى بروز ثلاثة عوامل أساسية شكلت في مجموعها الرافد لظاهرة العولمة المالية وهي: اللاوساطة (désintermédiation) المالية واللانظامية (déréglementation) واللاحواجز(décloisonnement)، وبذلك فُرضت على الصناعة المصرفية منافسة قوية من قِبل الأسواق المالية أدت إلى زيادة الطلب من قبل الأعوان الاقتصاديين على الأدوات المالية التي لم تكن معروفة في السابق كالخيارات (options) والمبادلات (swaps) والمستقبليات (futures) وهي كلها أدوات تهدف إلى تحويل المخاطر إلى الغير وزيادة السيولة وتسهيل عمليات الإصدار للأوراق (أسهم سندات). أمام هذه الإفرازات، تجد المؤسسات المالية بصفة خاصة نفسها مرغمة على مواكبة هذه التطورات بالسعي للاستجابة للرغبات الدقيقة للزبائن بتحسين خدماتها وتنويع منتجاتها. إن

---

(١٨) في دراسة سبق أن قمنا بها لدى بيت التمويل الكويتي تبين أن (٩٣%) من المستجوبين من العملاء قرروا التعامل مع هذه المؤسسة لأنها لا تتعامل بالفائدة؛ كما أن (٨٠%) منهم لن يندموا في حالة ما إذا حقق المصرف خسارة. انظر رسالتنا:
The Business of interest-free banking with particular reference to the Kuwait Finance House, Msc Dissertation, Heriot-Watt University, Dept. Of Business Organisation, Edinburgh, U.K., 1982.
من ناحية أخرى يقول الاقتصادي السويدي الشهير ميردل Myrdall أن "الاقتصاد مشحون بالقيم" Economics is value loaded بعد أن ظل طيلة ما يربو عن عقدين من الزمن يدرس لطلبة العلوم الاقتصادية أن مادة الاقتصاد لا تختلف عن مثيلاتها من العلوم الدقيقة.

التطور الذي تشهده الصناعة المالية من شأنه أن يضاعف من متطلبات الإبداع المالي حتـــى وإن تميّز المحيط العام بنوع من الاستقرار النّسبي من حـــين لآخـــر. ولـــذلك فالمؤسســـات الماليـــة الإسلامية مطالبة بإيجاد بدائل شرعية للمنتجات المالية التي لا تنسجم مـــع الضـــوابط الشـــرعية كالمشتقاة وعمليات التوريق securitization، إلى جانب ضرورة توحيـــد المعـــايير المحاســـبية والعقود المالية التي تتعامل بها معظم المؤسسات المالية الإسلامية. وهذا ما يمثل أبـــرز الآثـــار للعولمة المالية على المصارف الإسلامية.

أخيرا سنختتم بحثنا هذا بالوقوف على بعض الاستنتاجات التي تمس العلاقات المالية على المستوى الدولي القائمة على أساس الفائدة في محاولة لإبراز مـــدى إمكانيـــة مســـاهمة النظـــام الإسلامي في تحسين العلاقة لصالح جميع الأطراف.

٨- النظام الإسلامي وفُرص تطوير العلاقات المالية بين الدول الدائنة والدول المدينة

إن ما عرضناه في الفقرات السابقة يمكن أن يساعدنا في الخروج بـــبعض الاســـتنتاجات الهامة المتعلقة بالنظام المالي العالمي، ومن هذه الاستنتاجات:

١- إن نظام الإقراض الدولي الذي يقوم على أساس الفائـــدة لا يصـــلح إلا فـــي محـــيط اقتصادي فعال لأن مكافأة المقرض تحدد مسبقا، بينما لا تعرف نتائج الدورة الإنتاجية إلا لاحقا، وهذا موطن الضعف الأساسي في النظام التقليدي*، مما أدى إلى ظهور ظاهرة جديدة أســـميناها ب: **اقتصاديات المديونية Leveraged economies** حيث أفرز الاعتماد المفرط على الاســـتدانة إلى وجود دول تعتمد على القروض الخارجية دون مراعاة لقدرة التسديد مما زاد من تبعيتها من غير أن تحقق التنمية المنشودة.

٢- في حالة ما إذا أخفق المقترض ولأسباب موضوعية خارجة عن نطاقه في تحقيق تدفق نقدي كافي لتغطية الأعباء المالية وتوفير أرباح، فإن مكافأة المقرض تفقد من مبررات وجودها.

٣- من المفارقات العجيبة أن يتعرض المقترض المعسر إلى شروط إقراض أشد قســـاوة في وقت هو في أمس الحاجة إلى المساعدة. ولقد عالج القرآن الكريم هذه الظاهرة معالجة تليـــق بمقام كتاب ربنا حيث يقول المولى تبارك وتعالى: "**وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميســـرة**"[١٩]،

* دليلنا في ذلك أنه على الرغم من أن الولايات المتحدة الامريكية هي أكبر دولة مدينة في العالم إلا أن الخبراء لا يبدون تخوفا كبيرا من ذلك في حين أن الأصوات ترتفع من كل مكان عندما يتعلق الأمر بالدول الأقل نموا كالدول الافريقية وبعض دول أمريكا الجنوبية كالمكسيك مثلا.

(١٩) البقرة: ٢٨٠.

والنظرة إلى ميسرة لا تعني إعادة الجدولة على الطريقة التقليدية حيث تتضاعف الفوائد لتزيد من متاعب الدول المدينة.

٤- إن المنطق الذي يقوم عليه نظام الفائدة يبدو وكأنه يشجع الأقوياء ويترك الضعفاء يواجهون لوحدهم مخاطر المستقبل المجهول في حين أن النظام الإسلامي يضمن للمدين المعسر حقا في موارد الزكاة إذا تبين أن مسئولية هذا الأخير محدودة في العسر الذي لحق به.

٥- يمكن القول أن نظام الفائدة الذي رسخ وجوده في الدول المتقدمة لا يصلح بالضرورة للاقتصاديات المتعثرة، وما الطريق المسدود الذي آلت إليه الدول الأكثر مديونية إلا دليل قاطع على هشاشة هذا النظام في التعاملات الدولية.

٦- رغم هذه الدلالات الدامغة فإن المسئولية تحمل دائما للدول المدينة، وما رأينا أبدا إشارات إلى مسئولية النظام الذي يكفل للدائن حقوقه ولا يبالي بمصير المدين المتعثر.

٧- رغم الطريق المسدود الذي آلت إليه الدول المدينة والفشل الذريع الذي مُنِيَ به نظام الفائدة على مستوى العلاقات المالية بين الشمال الغني والجنوب الفقير، فإنه من النادر جدا الوقوف على كتابات فريدة من نوع: "إن الضغوط التي يمارسها نظام الإقراض السائد يهدد بصفة مباشرة مستقبل العالم الثالث... وتبقى الشراكة المؤسساتية (partenariat d'entreprise) تمثل شكلا جديدا للعلاقات بين الشمال والجنوب"(٢٠).

٨- مما سبق هل يمكن القول أن النظام الإسلامي الذي يقوم على مبدأ "المغنم بالمغرم" هو أكثر ملاءمة لاقتصاديات الدول النامية حيث يلتقي الطرفان (الممول والمتمول) في إطار شراكة يتحمل كل طرف جزء من مخاطر الأعمال؟

الخاتمة

لقد حاولنا من خلال هذه الورقة أن نضع لبنة جديدة في البناء التنظيري للصيرفة الإسلامية من خلال تصور لمؤسسة مالية إسلامية غير نقدية قادرة على خدمة التنمية باستعمال صيغ المشاركة التي تصلح لتمويل المشاريع المتوسطة والطويلة الأجل. وباعتماد هذا النوع من المؤسسات التمويلية التي أسميناها بـ**بنوك المشاركة** والتي ستعمل جنبا إلى جنب مع **بنوك الودائع الإسلامية** التي تستعمل صيغ الهامش المعلوم كما هو الحال مع البنوك القائمة سيكتمل البناء المؤسسي للصيرفة الإسلامية وسنكون حينها قد خففنا من حدة انتقادنا للبنوك القائمة منذ أكثر من

---

(٢٠) Véronique Vastel, *L'évolution récente des idéologies du développement depuis les années cinquante*, Revue du CEDIMES "Synergie", N#2, Dec. 1988,pp 15-16, Université Paris II.

ثلاثة عقود لعدم الانتقال من مرحلة الهامش المعلوم إلى مرحلة المشاركة. وللإشارة فإن بنوك المشاركة هذه ستلعب دورا مماثلا لبنوك الأعمال أو بنوك الاستثمار في الاقتصاديات الرأسمالية.

وبالنظر إلى انتشار ظاهرة العولمة المالية فالبنوك الإسلامية مطالبة اليوم وأكثر من أي وقت مضى على رفع التحدي والاستجابة لرغبات العملاء بتطوير منتجات مصرفية ومالية بديلة لحزمة المشتقات التي أفرزتها العولمة المالية. فالمتعامل المسلم كغيره من المتعاملين في النظم المالية الأخرى يحتاج إلى آليات مستحدثة للتغطية ضد مخاطر الاستثمار ولا بد للمؤسسات المالية الإسلامية السعي الحثيث للاستجابة لهذه الرغبة علما بأن التطور لا يعرف التوقف وأن حاجات الإنسان تتجدد وأن البحث عن البدائل يشكل لب التحدي الذي تواجهه صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

المراجع

بوجلال محمد، البنوك الإسلامية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، ١٩٩٠

رفيق يونس المصري، مصرف التنمية الإسلامي، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ١٩٨٠

مجلـــس الفكـــر الاســـلامي بباكســـتان، إلغاء الفائدة من الاقتصاد، ١٩٨٣

سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق وأحكام الشريعة الإسلامية، مؤسسة الرسالة، ١٩٨٠

مصطفى أحمد الزرقا، المصارف: معاملاتها، ودائعها وفوائدها، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإســـلامي، جدة، المملكة العربية السعودية-١٩٨٣

Arrif Mohamed (1982) *Monetary policy in an interest-free Islamic economy: nature and scope*, in **M. Arrif** (ed.), Monetary and fiscal economics of Islam, Centre international de recherches en économie islamique, Djeddah.

______________, (1988) *Islamic Banking in Southeast Asia*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapour.

Boudjellal Mohammed (1982) *The Business of interest-free banking with special reference to the Kuwait Finance House*, Msc dissertation, Heriot-Watt University, G.B.

______________(1998) *Le Système Bancaire Islamique*, International Institute of Islamic Thought, Herndon, USA.

Chapra Mohamed Umer (1982) *Money and Banking in an Islamic Economy*, in **M. Arrif** (ed.).

____________________, (1985) *Towards a just monetary system*, the Islamic Foundation, Leicester, G.B.

Homoud, S.H. (1985) *Islamic Banking*, Arabian Information, Londres.

Aftab, M. (1986) *Pakistan moves to Islamic banking*, The Banker, June: 5760.

El-Din, A.K. (1986) Ten years of Islamic banking, *Journal of Islamic banking and finance*, Juillet-Septembre, 3(3):4966.

Iqbal, Zubair et Mirakhor, Abbas (1987) *Islamic Banking*, IMF occasional paper n°49, Washington D.C.

Iqbal, Munawar, Ausaf Ahmad et Tariqullah Khan (1998) *Challenges Facing Islamic Banking*, occasional paper n°2, Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank, Djeddah, Saudi Arabia.

Kahf, Monzer (1982) *Fiscal and Monetary policies in an Islamic economy*, in **M. Arrif** (ed) op.cit.

Karsten, I. (1982) *Islam and Financial intermediation*, IMF Staff papers, Mars, 29(1):10842.

Khan, M.S. (1986) *Islamic interestfree banking*, IMF Staff papers, Mars, 33(1):127.
_______________, et Mirakhor, A. (1986) *The framework and practice of Islamic banking*, Finance & Development, Septembre.
Jarhi, Ma'bid Ali (1983) *A monetary and financial structure for an interest-free economy: institutions, mechanisms and policy*, in Ziauddin Ahmad et al. (eds.), Money and Banking in Islam, Centre international de recherches en économie islamique, Djeddah, et Institute of Policy studies, Islamabad, Pakistan.
Jarhi, Ma'bid Ali and **Iqbal, Munawar** (2001) *Islamic Banking: Answers to some frequently asked questions,* Occasional paper n°4, IRTI, IDB, Djeddah, Saudi Arabia.
Man, Zakariya (1988) *Islamic Banking*: The Malaysian experience, in **M. Arrif** (ed), op.cit.
Mohsin, M. (1982) *Profile of riba-free banking*, in M. Arrif (ed.), op.cit.
Nienhaus, V. (1986) Islamic Economics, Finance and Banking Theory in Practice, *Journal of Islamic banking and finance*, 3(2): 3654.
Scharf, T.W. (1983) *Arab and Islamic banks*, OCDE, Paris.
Siddiqi, M.N. (1982) *Islamic approaches to money, banking and monetary policy: A review*, in **M. Arrif** (ed), op.cit.
________, (1983) *Banking without interest*, The Islamic Foundation, Leicester. U.K.
________, (1983) *Issues in Islamic banking*, The Islamic Foundation, Leicester. U.K.
________, (1988) *Islamic banking: theory and practice*, in **M. Arrif** (ed.), op. cit.
Uzair, Mohammad (1982) *Central banking operations in an interest-free banking system*, in **M. Arrif** (ed.) op. cit.

موقع الانترنت:
http://www.islamicbanking-finance.com

Assessment of Theoretical Underpinning for Islamic Banks and the Need for a New Approach after Three Decades of Experiment

Professor Mohamed Boudjellal
Department of Economics and Management Sciences
Farhat Abbas University – Setif - Algeria

Abstract. No one can deny the success of the Islamic banking industry from its timid beginning late seventies up to nowadays. The experiment aimed at offering an alternative to the interest-based practices condemned by the majority of Muslim scholars and *Fiqh* academies. The Islamic banking pioneers stressed the **P**rofit & **L**oss **S**haring (PLS) principle as a viable alternative to interest.

However, after three decades of experimentation, what is the lesson to be learnt and how well the Islamic financial institutions (IFIs) have performed in accordance with the theoretical background proposed by Muslim economists and scholars?

Most of Muslim economists agree to condemn IFIs because of their lack of enthusiasm to overcome the "mark-up phase" and tie up with the "PLS phase" on a much more serious manner. This disparity between the theory of Islamic banking and practice of Islamic banking and the critics directed to the experiment irritated me for sometime. After a mature and an in- depth thinking , I arrived to the conclusion of the necessity to rethink the theory of Islamic banking, to reshape the definition of an Islamic bank, and to determine what is the institutional pattern of IFIs we want.

The present paper intends to propose another approach to this problem by way of reformulating the theory of Islamic banking where Islamic deposit banks will continue to rely on mark-up modes of finance, while another institutional setting similar to 'investment banking' or '*banques d'affaires*' in the west need to be promoted as wholesale banking practicing PLS modes of finance such as *Mudharaba*, *Musharaka*.

Finally, the paper intends to provide guidelines of Islamic banks to cope with the challenges imposed by financial globalisation.